

Beispielfälle

Digades GmbH: Klare Verhältnisse als Wachstumsmotor

Seit vergangenem Dezember schläft Lutz Berger wieder deutlich besser. Der Mitbegründer der Zittauer Digades GmbH übernahm mit Hilfe der Frankfurter DZ Equity Partner die Mehrheit beim Spezialisten für drahtlose Übertragungstechnologien. Statt die divergierenden Interessen mehrerer Gesellschafter unter einen Hut zu bringen, kann er sich jetzt auf die Weiterentwicklung des Mittelständlers konzentrieren.

Schnelles Wachstum, unterschiedliche Vorstellungen

Dass der Prozess nicht ganz einfach war, deutet Lutz -Berger nur dezent an. 1991 hatte der Diplom-Ingenieur mit sechs Kollegen die Digades GmbH gegründet. Was als „kleines Ingenieurbüro“ für digitales und analoges Schaltungsdesign begann, ist mittlerweile einer der größeren Arbeitgeber in der strukturschwachen Region um Zittau, nahe der polnischen und der tschechischen Grenze. Das Unternehmen beschäftigt aktuell 123 Mitarbeiter und stellt unter anderem intelligente Funkfernbedienungen für Standheizungen und Infotainmentsysteme in der Automobilindustrie, Komponenten für die Reifenluftdruck-überwachung sowie Funksysteme für Heizungssteuerung und Raumtemperaturüberwachung her. Bereits kurz nach der Gründung reduzierte sich der Kreis der Gesellschafter auf vier. Seit 1996 hielt Geschäftsführer Berger wie seine Kollegen 25% der Firmenanteile. Mit dem Wachstum entwickelten sich im Lauf der Zeit aber die Vorstellungen über den weiteren Kurs von Digades und den Investitionsbedarf deutlich auseinander. „Das hat das Alltagsgeschäft nicht einfacher gemacht“, sagt Berger. Gemeinsam entschied man sich, eine „grundlegende -Änderung“ der Gesellschafterstruktur anzugehen.

Faire und transparente Lösung

Berger war dabei von Anfang an interessiert, die Anteile seiner Mitgründer zu übernehmen. „Ich habe mich schon immer eher als Unternehmer verstanden“, betont der -Ingenieur. Um die Preisfindung und die Abwicklung fair und transparent zu gestalten, beauftragten die vier Gesellschafter einen unabhängigen Dritten, ein Bieterverfahren für die Digades zu organisieren. So kam das Unternehmen in Kontakt mit verschiedenen Finanzinvestoren. „Auch wenn das Verfahren gut ein Jahr gedauert hat, war recht schnell klar, dass es auf eine Private Equity-Lösung hinausläuft“, erzählt Berger. Denn für eine hundertprozentige Kreditfinanzierung, nach der er sich auch umgeschaut hatte, war das Transaktionsvolumen mehreren Banken „deutlich zu hoch“. Über die Hausbank, die Volksbank -Löbau-Zittau, kam Berger in Kontakt mit der genossenschaftlichen DZ Equity Partner GmbH (DZEP). „Da schließt sich gewissermaßen der Kreis: Schon der Gründungskredit für die Digades kam von der Volksbank“, sagt Berger. Die DZ Equity beteiligte sich mit knapp -einem Viertel der Anteile am Unternehmen – und ermöglichte Berger so, seine Partner auszukufen. Der Vertrag gibt ihm die Möglichkeit, nach spätestens sieben Jahren das Unternehmen komplett zu übernehmen.

Kopf frei für Wachstum

„Dass Lutz Berger das Unternehmen in den nächsten Jahren vollständig übernimmt, halte ich für die wahrscheinlichste Option“, sagt Alexander Roßbach, für Digades verantwortlicher Investmentdirektor der DZEP. Denn dass Digades „beispielhaft für Prozess- und Produktionsqualität“ sei und als qualifizierter Zulieferer der Auto-mobilindustrie reüssiere, liege auch an der „operativen Exzellenz“ und der „klaren Struktur“, mit der die Person Berger das Unternehmen führe, lobt Roßbach. Berger selbst ist da zurückhaltender: Zunächst einmal sei bei der Digades ein „klarer Wachstumskurs“ angesagt, den er jetzt im Wesentlichen selbst steuern kann. „Dafür ist der Kopf jetzt auch frei“, betont der Digades-Geschäftsführer.